WARSZAWA, 1 GRUDNIA 1927 R. CENA EGZ. 1 ZŁ.



Biuletyn Nr. 1 JARMARKU NASIENNEGO W WARSZAWIE

KATALOG — CENY ORJENTACYJNE

pod redakcją STEFANA ŻÓŁTOWSKIEGO.

WARSZAWA, 1 GRUDNIA 1927 R.

BIULETYN Nr. 1 JARMARKU NASIENNEGO

Od Redakcji.

Jednym z pilnych zadań organizacyjnych w nasiennictwie jest przejście od formy produkcji „dzikiej“ do formy produkcji kontraktowej, t. zn., że producent i hurtownik nasion zawierają umowę, na podstawie której hurtownik obowiązany jest zrealizować cały lub częściowy plon z plantacji, których zakres i przestrzeń ustala w umowie z producentem, bądź też zamawia pewną ilość nasion z przyszłych zbiorów. Ta forma produkcji daje korzyści obustronnne, a mianowicie: producent nie ponosi ryzyka niesprzedania nasion i przerzuca ten ciężar na hurtownika, który ma możność łatwiejszego orjentowania się w potrzebach rynku, po drugie — firmy nasienne mają zapewnione dostawy oraz wpływ na planowość produkcji.

Żeby jednak ta forma produkcji mogła być wprowadzona u nas w życie w szerszym, niż dotychczas zakresie musi być dana zainteresowanemu ogółowi możność powoływania się w kontrakcie na ustalone ceny giełdowe. Takiemi cenami giełdowemi, które możnaby uznać za miarodajne dla zobowiązań kontraktowych, winny być notowania Jarmarku Nasiennego w Warszawie.

Organizatorzy jarmarków stale dążyli do osiągnięcia coraz to wyższego poziomu techniki notowań, rozumiejąc, że dzięki temu rozwój produkcji kontraktowej będzie ułatwiony. Mimo, że postęp techniczny w notowaniach jest znaczny, przyznać trzeba, że nie stoimy jeszcze na wysokości zadania.

Przedewszystkiem należy sprecyzować ściśle jakie znaczenie mają ceny podawane w biuletynach Jarmarku i jaka jest zależność między ceną hurtową (H), a ceną kontraktową (K).

Otóż Redakcja Biuletynu jarmarcznego czuje się w obowiązku dać w tej sprawie następujące wyjaśnienia.

W niniejszem numerze Biuletynu podane są przez Komitet Jarmarku tymczasowe ceny orjentacyjne hurtowe (H). Ceny te po zakończeniu Jarmarku będą ostatecznie ustalone przez zebranie giełdy jarmarcznej na podstawie faktycznie dokonanych tranzakcji na Jarmarku i podane w Biuletynie № 2. Cena (H) t. j. hurtowa oznacza cenę tranzakcji pomiędzy sprzedawcą a nabywcą nasion na Jarmarku za towar gwarantowany co do czystości odmianowej należycie doczyszczony i z gwarantowanem kiełkowaniem. Na podstawie ceny hurtowej kształtują się wszystkie ceny pochodne, a przedewszystkiem **cena kontraktowa (K)** na produkcję t. j. cena umówiona między hurtownikiem, zamawiającym nasiona zgóry, a producentem. Cena ta w zależności od świadczeń zamawiającego (bądź to w formie dostarczonych elit, bądź udzielonej wcześniejszej zaliczki na nasiona i gwarantowanego odbioru ilości) kształtuje się o 10% — 30% niżej od ceny hurtowej (H) t. j. tej, która jest notowana w Biuletynach jarmarcznych.

Mamy nadzieję, że na zebraniu giełdy jarmarcznej, które odbędzie się w trzecim dniu Jarmarku po jego zakończeniu, t. j. dnia 3-go b. m. sprawa ta zostanie poruszona.



KATALOG

Jarmarku Nasiennego w Warszawie

w dniach 1-2-3 grudnia 1927.

№ dostawcy

1. **K. Buszczyński i Synowie** — Hodowla nasion Sp. Akc. Warszawa, ul. Mazowiecka 1.

2. **Toruński Zakład Chromolitograficzny Ed. Stefanowicz** — Toruń — Mokre ul. Batorego 9 — 11
wzory torebek kolorowych.

3. **„Granum“ Sp.** Akcyjna **Połączonych Krajowych Hodowli Nasion Selekcyjnych**— Warszawa, pl. Napoleona 6
nasiona zbóż, traw i warzyw.

4. **Zygmunt Ołdakowski. Hodowla nasion** — maj. Ławrów p. Łuck — Wołyń.
nasiona pastewno - okopowe i warzywne.

5. **Marja ks. Lubomirska,** maj. Czerwonogród, p. Uścieszko pow. Zaleszczyki, woj. Tarnopolskie
nasiona kukurydzy w odmianach.

6. **„Honas“ — Hodowla Nasion Selekcyjnych — A. Łoziński** p. Brody Małopolska
nasiona warzyw i buraków pastewnych i cukrowych.

7. **Bronisław Saski** — maj. Osiek p. Łowicz skrz. 24
nasiona cykorji.

8. **Towarzystwo Handlowo - Przemysłowe Józef Wdowiński Sp. Akc.**, Warszawa ul. Sienna 11.
narzędzia — rozpylacze.

9. **Edmund Ostoja - Ostaszewski** — maj. Garbatówka p. Cyców Chełmski
nasiona pastewno - okopowe i warzywne.

10. **Dobra Czyżów - Buczek** — Hodowla Ziemniaków p. Zawichost.
ziemniaki w odmianach.

11. **Bronikowski, Grodzki, Wasilewski Sp. Akc.** Warszawa ul. Senatorska 33
eksponaty nasienne.

12. **Syndykat Rolniczy Warszawski Sp.** Warszawa ul. Kopernika 30
eksponaty nasienne i narzędzia.

13. **Ludwik Kielbass** — Szkółki Drzew owocowych i krzewów ozdobnych w Sudole p. Jędrzejów, z. Kielecka
nasiona warzywne i kwiatowe.

14. **Stefan Jacobson** — maj. Kruków p. Sandomierz
nasiona warzyw, buraków pastewnych, owsów grochów i t. d.

15. **„Posener Saatbaugesellschaft“ Sp. z o. o.** Poznań, ul. Zwierzyniecka 13
nasiona zbóż.

16. **Zarząd Dóbr Stanisławów Ks. Jana Drucko - Lubeckiego** — Grodno, ul. Orzeszkowej 24
nasiona buraków i warzyw.

17. **Władysław Jankowski. Hodowla i skład nasion,** Lwów ul. Batorego 6

18. **Zakłady Ogrodnicze w Żurawnie** X. Czartoryskiej, p. Żurawno, woj. Stanisławowskie
nasiona warzywne, kwiatowe i pastewne.

19. **Sp. Akc. Handlowo - Rolnicza „Kooprolna“,** Warszawa ul. Kopernika 30
nasiona zbóż.

20. **Konstanty Lipski** — maj. Klikawa p. Puławy
ziemniaki.

21. **Gospodarstwo nasienne Kalinowiec Stanisława Stopczyka,** p. Żabieniec pow. Nieszawski
pszenice jare.

22. **C. Ulrich Sp. Akc. Zakłady Ogrodnicze,** Warszawa ul. Ceglana 11
eksponaty nasienne i narzędzia.

23. **Zofja Meisnerowa** — maj. Buczynek p. Henryków warsz. vel Warszawa, Al Ujazdowskie 28 m. 26
nasiona fasoli, grochu, kminku i maku.

24. **Janina Zakrzewska** — maj. Staw, p. Gąbin, woj. warsz.
nasiona warzywne.

25. **Zarząd Dóbr Milejowskich** Antoni Rostworowski, p. Milejów, pow. lubelski
nasiona jęczmienia i owsa.

26. **P. Przybecki** — maj. Nowe Oborzyska, p. Kościan
marchew karota duwicka.

27. **Towarzystwo Handlu Zbożem Sp. z o. o.** Kraków, ul. Karmelicka 23.
nasiona postewno - okopowe.

28. **Zarząd Dóbr Rogalin** — Hodowla żyta p. Świątniki nad Wartą
nasiona zbóż.

29. **Adolf Bitner - Glindicz,** maj. kwatery p. Świsłocz, pow. Wołkowyski
nasiona warzyw.

30. **Stanisław Zaleski,** Warszawa, Radzymińska 87/89
nasiona warzywne.

31. **inż. E. Ostrowski** — Warszawa II Hala Mirowska
nasiona ogrodowe i narzędzia.

32. **Bracia Skośkiewicz** — Warszawa, Al. Jerozolimskie 41
nasiona ogrodowe i nazędzia.

33. **Zrzeszenie właścicieli lasów** — Warszawa, ul. Kopernika 30
nasiona leśne.

Uwadze pp. Uczestników jarmarku.

Powyższe numery katalogowe dostawców powtarzają się na żółtych deklaracjach, dołączonych do próbek sprzedażnych, wystawionych na jarmarku. Na deklaracjach tych podane są: rodzaj nasion, ilość i warunki sprzedaży. U dołu deklaracji, w rubryce „Uwagi Komitetu“, Komisja Kwalifikacyjna odnotowywuje orzeczenie swe odnośnie wyglądu, doczyszczenia i dokształcenia nasion na podstawie doraźnej oceny. Komisja kwalifikuje nasiona na trzy wybory: I, II i III wybór.

Bliższych informacji o rodzajach i ilościach nasion, dostarczonych na jarmark, udziela gospodarz jarmarku.

P. p. Sprzedawców obowiązuje zadeklarowanie w Komitecie próbek sprzedażnych nasion.

Sprzedaż nasion z próbek niezarejestrowanych jest **niedozwolona** *w obrębie lokalu Jarmarku.*



Tymczasowe ceny orjentacyjne hurtowe (H)

podane przez Komitet Jarmarku Nasiennego w Warszawie.

UWAGA. Podane poniżej ceny, są to ceny (H) hurtowego handlu przytem ceny (K) kontraktowe między producentem produkującym na zamówienie a odbiorcą są niższe w zależności od świadczeń zamawiającego (elity, zaliczki i t. p.) o 10% — 30%. Po zakończeniu Jarmarku ceny te ulegną zmianom i uzupełnieniom przez zebranie producentów nasion i przedstawicieli firm handlowych zależnie od cen ustalonych w tranzakcjach, dokonanych na Jarmarku

Nasiona warzywne.

(za 1 kg. w zł. pol.).

Bób	0,90— 1,40
Brukiew ogrodowa . .	2,50— 3,25
Buraki ćwikł. egipskie . .	3,20— 3,80
„ „ okrągłe ciem. cz.	3,00— 3.40
Cebula żytawska żółta. .	14,00—16,00
„ „ „ popr.	18,00—20,00
„ siedmiolatka . .	6,00— 8,00
Czarnuszka wonna prawdz.	3,00— 3,50
Cykorja	3,00— 4,00
Dynia melonowa żółta . .	7,50— 9,00
„ „ „ gęsto siatk.	30,00—35,00
Fasola piechota zwyczajna	0,80— 1,00
„ „ szparagowa	1,00— 1,50
„ tyczkowa zwyczajna	1,30— 1,50
„ „ szparagowa	2,00— 3,00
Groch łuskowy . . .	1,20— 1,70
„ cukrowy . . .	2,50— 3,00
„ pomarszczony . .	3,00— 3,50
Kalarepa wiedeńska biała .	9,00—10,00
Kapusta gł. Warszawska wczesna . .	18,00—20,00
„ Sława . . .	12.00—14,00
„ Amager . . .	12,00—14,00
„ Brunświcka . .	12,00—12,00
„ Magdeburska . .	12,00—14,00
„ czerwona . . .	14,00—16,00
„ brukselska . .	10.00—12,00
„ włoska . . .	10,00—12,00
Kolender	1,20— 1,50
Koper ogrodowy . . .	2,00— 2,50
Kukurydza stołowa cukrowa biała	2,50—3,00
Kukurydza zwykła . .	0,60— 0,80
Kminek	1,80— 2,20
Mak siewny niebieski . .	1,60— 2,00
„ „ biały . . .	2,00— 2,50
Marchew kar. nantejska .	12,00—14,00
„ „ „ popr.	14,00—18,00
„ „ londyńska	12,00—16,00
„ „ paryska .	25,00—30,00
„ „ długa . .	8,00—10,00
Ogórki gruntowe krótkie (Monast. i t. p.) . . .	7,00— 8,00
„ „ półdł. Holend.	9,00—10,00
„ „ długie .	12,00—14,00
„ „ Przybyszew.	10,00—12,00
Pasternak	1,80— 2,00
Pietruszka korzeniowa cukr.	7,00— 8,00
„ „ długa	7,00— 8,00
Pomidory Alice Roosevelt	40,00—50,00
„ zwyczajne czerw.	6,00— 8.00
Pory	18,00—20.00
Rzepa jadalna . . .	3,00— 3,50
Rzodkiew letnia . . .	3,00— 3,50
„ zimowa . . .	5,00— 6,00
Rzodkiewka różowa z b. końc.	2,50— 3,00
„ inspektowa .	3,00— 3,50
Sałata główk. inspektowa	12.00—15,00
„ gruntowa . .	12,00—15,00
Słonecznik olbrzymi . .	1,80— 2,00
Selery korzeniowe . .	14,00—18,00
Szczaw	3,00— 5,00
Szpinak	2,00— 2,20
Szparagi	5,00— 6,00

Nasiona kwiatów.

(za 1 kg. w zł. pol.).

Astry mieszane . . .	—	Maciejka	20,00—25,00
Bratki mieszane	—	Nasturcja pnąca . . .	6,00— 8,00
Groszek pachnący zwyczajny	8,00—10,00	Rezeda zwyczajna . .	10,00—12,00
„ „ spencera	12,00—15,00		

Nasiona drzew.

za 1 kg. w zł. pol.

Gruszka dzika ulęgałka .	— —	Sosna pospolita . . .	— —
Jabłoń dzika leśna . . .	— —	Akacja pospolita . . .	— —
„ moszczowa . . .	— —	Akacja żółta (Carag. arbor.)	— —
Modrzew	— —	„ biała (Robinia pseud.)	— —
Świerk	— —		

Nasiona pastewne — okopowe.

(za kg. w zł. pol.).

Buraki Ekendorfy żółte . .	95—120	„ pomarańczowo - żółta	340—380
„ „ czerwone .	100—125	„ Champion i Loberychska	400—450
„ Mamuty . . .	125—145	Brukiew Hoffmana . . .	225—250
„ półcukrowe . . .	95—120	„ Szwedzka (krajowa)	225—250
Marchew biała zielonogłowa	320—350	Rrzepa pastewna . . .	200—250
„ St. Valery . . .	500—530		

Nasiona traw.

za 100 kg. w zł. pol.

Kostrzewa owcza . . .	— —	Rajgras włoski . . .	— —
„ łąkowa . . .	— —	Tymotka	— —
Wiechlina łąkowa . . .	— —	Mietlica rozłogowa . .	— —
„ gajowa . . .	— —	Trawa kupkowa . . .	— —
Rajgras angielski . , .	— —	„ Lisi ogon . . .	— —
„ francuski . .	— —		

Nasiona koniczyn i strączkowych.

za 100 kg. w zł. pol.

Koniczyna czerwona . .	— —	Lucerna chmielowa (łuskana)	— —
„ biała . . .	— —	Groch Victoria . . .	— —
„ szwedzka . .	— —	„ polny	— —
Seradela	— —	Esparceta	— —
Peluszka	— —	Przelot . . .	— —

Pozostałe nasiona rolne i przemysłowe.

za 100 kg. w zł. pol.

Rzepak letni . . .	— —	Mak biały . .	— —
Siemię lniane . . .	— —	Tatarka	— —
Gorczyca	— —	Proso . .	— —
Mak niebieski . .	— —		

Po Jarmarku wyjdzie Biuletyn Nr. 2 ze sprawozdaniem z przebiegu Jarmarku i cedułą targową, ustaloną przez zebranie producentów nasion i właścicieli firm handlowych. Biuletyn można zamawiać w Komitecie Jarmarku za opłatą 1 zł.

Biuletyn wysyła również na żądanie Sekcja Nasienna C. T. R. ul. Kopernika 30 w Warszawie za nadesłaniem 1 zł. w znaczkach pocztowych.

Producent i składnik nasion.

Wytwórczość nasion tym się różni od wytwórczości przemysłowej fabryk, że okres jej trwania jest ściśle ograniczony i zależny od warunków klimatycznych. Żeby zwiększyć lub zmniejszyć ilość materjału siewnego, który ma ukazać się na rynku, trzeba najpierw rozplanować odpowiednio przestrzeń pod wysadkami, licząc się z tym, że przechowanie wysadków i wydajność nasion wypadną różnie, a przypuszczalne końcowe rezultaty wahać się będą w dużych granicach. Jeśli dodamy do tego trudności obliczenia każdorocznego zapotrzebowania na nasiona, które zależnie od różnych czynników zmienia się, to dostosowanie przestrzeni i rodzaju produkcji do popytu w nasiennictwie ogrodowem jest zagadnieniem skomplikowanem. To też jego rozwiązanie jest znacznie trudniejsze, niż w przemyśle, którego czynniki produkcji dają się łatwiej ująć i dostosować do konjunktur. Ale nawet w przemyśle fabrykant często nie jest sprzedawcą swego towaru. Produkuje on na zamówienie firm handlowych, których zadaniem jest dostosować ilość i rodzaj produkcji do zapotrzebowania i ulokować towar. Szczególniej w Ameryce ten podział pracy okazał się najracjonalniejszym i najkorzystniejszym dla fabrykanta.

Tymbardziej więc zasada ta powinna być przyjęta w nasienictwie, gdzie ryzyko produkcji jest znaczne, a konjunktury rynkowe w poszczególnych latach wypadają rozmaicie i często wbrew najbardziej przewidującym obliczeniom. Zagranicą ważność tego zagadnienia jest dobrze rozumiana, znajduje ono rozwiązanie w rozmaity sposób, zależnie od zwyczajów i tradycji, na której opiera się produkcja nasienna danego kraju, a zawsze nieodłącznym tego warunkiem jest ścisły kontakt i współpraca między producentem i nabywcą. W rezultacie firmy nasienne zawczasu wiedzą, jakimi zapasami nasion rozporządzać będą w sezonie; już w okresie wegetacji obliczają przypuszczalne zbiory, co daje im możność wczesnego informowania swych odbiorców o tem, w jakim stopniu i jakim materjałem, a w przybliżeniu i po jakich cenach będą mogli pokryć ich zapotrzebowanie na materjał siewny. Wiemy to dobrze, jakiego znaczenia jest fakt, że firmy zagraniczne już wczesną jesienią nadsyłają nam biuletyny o stanie zbiorów nasion, a następnie cenniki hurtowe. Agenci firm zagranicznych odwiedzają Polskę nieraz kilkakrotnie przed sezonem, oferując nasiona i przyjmując zamówienia.

Wiemy też dobrze, jaki jest pod tym względem stan w nasiennictwie naszem. Produkcja kontraktowa rzadko jest u nas stosowana, przeważnie są to dzikie plantacje lub będące w luźnym stosunku do swych odbiorców. I w jednym i w drugim wypadku producent nie informuje dostatecznie swego odbiorcy o urodzajach i zbiorach nie śpieszy się z przygotowaniem towaru. Nic więc dziwnego, że składnik woli zamówić zawczasu nasiona zagranicą i być pewnym terminu dostawy i ilości otrzymanych, niż czekać, aż towar krajowy pokaże się na rynku. Towar winien szukać nabywcy, a nie odwrotnie, gdyż takie stosunki są nienormalne i mimo pozornej korzyści, przynoszą szkodę produkcji.

Trzeba przyznać, że pewna poprawa stosunków pod tym względem daje się zauważyć. Coraz szerszy ogół producentów nasion i składników zaczyna rozumieć potrzebę i korzyści produkcji kontraktowej t. j. na zamówienie. Przestrzeń tej produkcji zwiększa się, jak np. w dziale nasion pastewno-okopowych: marchwi i buraków pastewnych. Poza tem wielu producentów, członków Związku Wytwórców nasion ogrodowych, nawiązało już z roku na rok stosunki ze swymi odbiorcami, i zwyczajowo, bez pisanych kontraktów dostarcza im nasiona. O postępie świadczą też jarmarki nasienne, których terminy coraz wcześniej są ustalane.

Tymniemniej interes produkcji krajowej domaga się gwałtownie radykalnej poprawy wzajemnych stosunków między producentem i składnikiem.

Śmiem twierdzić, że jedną z przyczyn, hamujących rozwój nasiennictwa naszego, jest brak ścisłego kontaktu między producentem i odbiorcą i niestałe, nieuregulowane ich wzajemne stosunki. A zdawałoby się, że te czynniki rozwoju są łatwiejsze do opanowania, bo zależne wyłącznie od ich zbadania i zrozumienia przez zainteresowanych, niż np. warunki klimatyczne, środki finansowe, wiadomości fachowe, które to czynniki trudniej jest opanować, a jednak wiele z nich już przezwyciężono.

Nie przesądzając, w jakim kierunku pójdzie u nas współpraca producenta i odbiorcy i jakie wytworzą się najodpowiedniejsze dla naszych warunków formy produkcji kontraktowej i zbytu nasion chciałbym wskazać jedynie na te najbliższe zadania, które w każdym razie sprawę posuną naprzód, a mianowicie:

1) rozplanowanie rodzaju produkcji i jej rozmiarów dla poszczególnych gospodarstw nasiennych winno odbywać się w ścisłym porozumieniu między producentem, a stałym odbiorcą nasion (składnikiem);

2) producent winien informować odbiorcę o stanie upraw, a następnie zbiorów w porze właściwej;

3) przygotowanie zbiorów, t. j. omłócenie i oczyszczenie nasion winno być uskutecznione jaknajwcześniej;

4) akcja Związku Wytwórców nasion ogrodowych w kierunku wyświetlenia tendencji rynkowej na nasiona i ujawnienia zapasów winna znaleźć jaknajszersze zrozumienie i poparcie ze strony członków Związku.

Ten ścisły kontakt między producentem i odbiorcą nasion jest nieodzownym warunkiem uwzględnienia żywotnych interesów obydwuch stron i wypracowania form wzajemnych stosunków, najbardziej odpowiadających naszym warunkom i tradycji. Taką najracjonalniejszą formą produkcji jest, moim zdaniem, produkcja kontraktowa, t. j. na zamówienie odbiorcy. Ryzyko jej ponosi składnik, który orjentując się lepiej w rynku i przewidując, stara się zmniejszyć to ryzyko. Natomiast producent w danym wypadku ma możność rozszerzenia plantacji, produkowania masowo, bez ryzyka, a tym samym taniej.

Dopóki we wzajemnych stosunkach między producentem i składnikiem powyższa zasada nie zostanie przyjęta, jako podstawowa, nie może być mowy ani o planowości produkcji, ani o jej potanieniu.

St. Żółtowski.

Nasz eksport nasienny w przedostatnich dwóch latach.

Zestawienie eksportowanych przez nas nasion dokonane przez Wydział Społeczno - Ekonomiczny Związku Polskich organizacji Rolniczych — pod kierunkiem p. Ig. Uzdowskiego wykazuje za czas od 1 sierpnia do 31 lipca, czyli za lata gospodarcze 1924/25 — 1925/26 następujące ilości w tonnach i wartości w zł. złotych, a dolar = 5.18 złotego, poszczególnych rodzai nasion.

ROK 1924/25

Roślina	Przywóz		Wywóz	
	tonn	zł. w 1000 zł.	tonn	zł. w 1000 zł.
Bobik	9.9	4.0	55.9	15.7
Buraki cukrowe	186.4	256.9	2.701.4	3.186.8
Cykorja	5.5	17.4	0.0	0.0
Esparceta	0.1	—	64.7	9.9
Groch	2.534.0	822.2	12.205.9	3.884.2
Gorczyca	34.8	20.3	457.9	271.6
Koński Ząb	42.0	16.8	64.8	55.5
Koniczyna biała szwedz. seradella	106.0	202.4	1.783.1	2.928.6
Koniczyna czerwona	811.0	1.246.6	3.511.9	5.236.1
Konopie	35.1	21.1	353.0	175.9
Kwiatowe	5.1	71.2	0.6	11.0
Len	3.024.9	1.760.0	5.568.8	2.539.1
Leśne iglaste	10.2	121.1	0.2	1.8
Leśne liściaste	15.4	124.9	2.5	23.1
Leśne żołędzie	0.8	4.0	15.3	53.8
Leśne niewymienione	2.4	11.7	195.8	774.2
Lucerna komonica przelot.	119.3	81.1	5.0	4.0
Łubin	29.5	4.7	12.836.1	1.983.4
Mak	542.2	473.3	353.9	278.7
Okopowe pastewne	21.9	41.9	60.5	99.5
Oddzielnie niewymienione	5.321.4	3.559.4	221.1	220.8
Pestki ziarn drzew owocow.	205.8	541.1	0.3	1.1
Peluszka i wyka	225.5	300.0	8.076.3	2.674.5
Rzepak i rzepik	165.2	81.2	8.121.3	4.498.5
Słonecznik	1.223.8	735.1	0.8	0 5
Seradela	108.1	21.8	13.107.3	2.254.7
Warzywne i ogrodowe	1.225.2	3.048.2	215.7	648.0
Trawy	189.1	123.3	380.9	233.7

ROK 1925/26

Roślina	Przywóz tonn	Przywóz zł. w 1000 zł.	Wywóz tonn	Wywóz zł. w 1000 zł.
Bobik	—	—	1.660.3	408.9
Bób	31.0	1.0	2.869.8	944.1
Buraki cukrowe	129.0	205.6	2.994.5	3.841.9
Cykorja	8.8	18.7	—	—
Esparceta	0.1	—	86.8	27.1
Fasola	228.9	81.2	18.109.8	6.518.1
Groch	317.1	140.0	21.426.4	7.854.7
Gorczyca	72.3	71.4	1.248.0	914.7
Koński Ząb	572.7	170.3	86.9	36.3
Koniczyna biała szwedzka	290.3	397.1	1.907.2	4.065.2
Koniczyna czerwona	1.593.4	2.101.8	2.418.1	5.136.5
Konopie	9.1	5.5	1.572.4	724.2
Kwiatowe	4.4	62.0	0.2	1.5
Len	4.703.9	2.651.3	9.465.3	3.973.8
Leśne liściaste	4.6	1.1	15.3	3.2
Leśne iglaste	6.8	15.6	69.4	153.7
Szyszki	16.0	109.7	1.6	10.2
Żołędzie	0.2	0.9	6.8	6.8
Pestki i ziarna drzew owocow.	144.5	392.5	0.1	0.2
Lucerna komornica	124.1	272.2	8.2	6.0

Roślina	Przywóz tonn	Przywóz zł. w 1000 zł.	Wywóz tonn	Wywóz zł. w 1000 zł.
Łubin	38.9	6.9	19.707.5	3.381.8
Mak	43.3	57.6	1.309.3	1.281.0
Okopowe i pastewne	37.4	65.1	50.4	69.8
Osobno niewymienione	3.323.8	2.561.9	161.4	102.3
Peluszka i wyka	32.8	6.3	8.803.7	2.460.3
Rzepak i rzepik	37.7	23.0	13.393.3	6.391.6
Słonecznik	350.5	216.8	6.8	2.1
Seradela	46.2	4.7	3.105.7	768.0
Soczewica	17.4	7.0	338.2	77.0
Warzywne i ogrodowe	132.8	621.2	36.5	49.2
Trawy	79.7	162.4	351.1	272.7

Jeżeli przyjrzymy się liczbom poszczególnym, to stwierdzić możemy, że rzadko która kategorja nasion ma wyższą pozycję przywozową, niż wywozową, zatem, że prawie wszystkie nasiona w większej ilości wywozimy, niż przypozimy.

Poza tem stwierdzić możemy, że niektóre pozycje wywozowe, jak np. większość motylkowych, stanowią poważne tak pod względem ilości tonn, jak również i miljonów złotych polskich za wymieniony towar.

Czy jest tendencja do zwiększania się przywozu, czy wywozu, trudno z dwuletniego zestawienia sądzić, w tym jednak względzie trzebaby się oprzeć na porównaniu z latami przedwojennemi. Niestety liczb dokładnych nie posiadamy, można jednak na podstawie ruchu przedwojennego w poszczególnych formach z całą stanowczością twierdzić, że jeszcze daleko nam do tego, co było wywożone przed wojną z obrębu ziem wchodzących w skład państwa Polskiego. Stąd można wyprowadzić wniosek, że przy odpowiednich konjunkturach pozycje wywozowe mogą się znacznie powiększyć i że z tego źródła można będzie w przyszłości osiągnąć o wiele więcej, niż się osiąga dzisiaj.

Zatem możemy stwierdzić, że jest to w bilansie już dzisiaj pozycja poważna, która może się zwiększać i że nad jej zwiększeniem warto się zastanowić.

W zestawieniu powyższem mamy dwie kategorje nasion — jedna, która jest wywożoną bezwględnie tylko jako materjał nasienny, jak np. koniczyna czerwona, buraki cukrowe, buraki i marchew pastewną, trawy, są zaś inne, które są wywożone tylko częściowo, jako materjał nasienny, częściowo zaś: jako pasze, jak np. łubin, bobik, jako pokarm dla ludzi, jak np. groch, fasola, lub jako surowiec fabryczny, jak np. len, konopie, rzepak, rzepik. Nie zmienia to jednak postaci rzeczy, raczej rozszerza, ułatwia możliwości wywozowe takich roślin, gdyż zmniejsza znacznie ryzyko eksporowe, a dla takich nasion rozszerza możliwości produkcji.

Po przejrzystych wyjaśnieniach możemy przejść do zagadnienia, co trzebaby zrobić, by nie tylko eksport ten utrzymać, ale go rozszerzyć w najbliższej przyszłości. Na to trzeba trzech rzeczy: dobrego, taniego materjału eksportowego, wyrobienia lub jeżeli istnieje dobra marka dla danego towaru, ustalenia tej marki, jako polskiej i utrzymania na wysokości materjału eksportowego.

Wymaga to przedewszystkiem ustalenia standardów eksportowych nasion polskich, bo to z jednej strony da wskazówkę producentom, z drugiej zaś pozwoli szanującym się handlom i eksporterom nasiennym obronić od konkurencji z handlami niefachowemi lub nieuczciwemi, utrudni lub uniemożliwi wprost celowe obniżanie marki polskiej na rynkach zagranicznych tak przez swoich i obcych, jak to miało np. miejsce z jajami.

Nie wchodzę w szczegóły, jak ustalić standard'y, stwierdzam jedynie, że są one potrzebne i ważne ze względu na już istniejący budżet i na możliwości przyszłe. Temi sprawami muszą się zająć w najbliższym czasie zainteresowani.

M. Rożański.

Produkcja, Handel, Konkurencja.

...„Każde ślepe podwyższenie ceny — to prace przygotowawcze dla nowego kryzysu. Stabilizacja cen, to stabilizacja konjunktury, to dalsze rozszerzenie pojemności rynku wewnętrznego i zdolności eksportowych"...

Z mowy ministra Kwiatkowskiego, wygłoszonej przy otwarciu VII Targów wschodnich we Lwowie.

Zadaniem produkcji jest wytworzyć produkt — zaś zadaniem handlu jest produkt ten do rąk konsumenta dostarczyć, że tak powiem, między konsumentami rozdzielić.

Konkurencja jest czynnikiem, który zmusza produkcję do wytwarzania możliwie najlepszego produktu—handel zaś, ta sama konkurencja, zmusza do jaknajlepszego obsłużenia konsumenta przez dostarczenie mu możliwie najlepszego produktu po możliwie najniższej cenie.

A więc po nad producentem i kupcem na straży konsumenta stoi zawsze czujna, nigdy niezmordowana konkurencja, jest o-

na tym bodźcem, który zmusza producenta dobrze i tanio produkować—kupca dobrze i tanio obsłużyć konsumenta.

Jeżeli, czy to producent, czy kupiec przestanie liczyć się z wszechwładną panią — konkurencją, to niechybnie wyrzuci go ona po za nawias życia.

Jeżeli producent zacznie produkować zły towar i w dodatku produkować go drogo — nie znajdzie na niego nabywców i straci grunt pod nogami, który usunie z pod niego — konkurencja.

Ten sam los spotka kupca, któryby taki zły towar takiego niefortunnego producenta zaczął po drogiej cenie między konsumentów rozdzielać.

Konkurencja jednak wobec kupca jest jeszcze bardziej bezwzględną, bowiem, gdy producent ma dobry towar, to czasami uda mu się go sprzedać ponad cenę, jaką ustaliła konkurencja — gdy natomiast kupiec nie łatwo znajdzie nabywcę na dobry produkt po cenie ponad konkurencyjnej.

Tłumaczy się to tem, że producent prędzej potrafi przekonać kupca, że na dobry produkt winien otrzymać wyższą cenę — jak kupiec konsumenta, że jego towar jest dlatego droższy od towaru konkurenta— bo jest lepszy, konsument wymaga towaru dobrego, ale po cenie nie wyższej, jak u konkurenta, gdyż wogóle kupujący nie wierzy w ten „lepszy towar, jak u konkurenta".

W szczególności odnosi się to do handlu nasiennego i dlatego też kupcy nasienni muszą wydawać cenniki każdorocznie, muszą starać się o dobry towar i podlegają specjalnej kontroli konsumenta, który nim zamówienie zrobi, wpierw kilkanaście cenników porówna i przelustruje.

Produkcja nasienna nasza młodą jest, bo liczy zaledwie lat dziesięć, jest słabą, bo przeważnie idzie o własnych siłach, nie wspierana przez kredyt. Mimo to przyznać należy, że stoi ona na wysokości swego zadania, bo wytwarza produkt często lepszy, jak stara zasobna we wszystko produkcja zagraniczna.

Produkcji naszej należy się poparcie w formie taniego kredytu i, właśnie o takie poparcie dla niej kołatać winien Związek Producentów nasion u sfer miarodajnych.

Ale młodzi producenci nasi żądają jeszcze, — jak to się daje słyszeć na zebraniach Związku przy określaniu cen, — poparcia kupców nasiennych pod postacią wysokich cen, przyczem zadają kupcom pytania — dlaczegóż to mamy nasz produkt sprzedawać po cenach takich, jak zagranicą, gdy u nas produkcja jest trudniejszą — bo pieniądz droższy, robotnik gorszy, fachowców brak i t. p.

Wszystko to prawda, ale producenci nasi zapominają o jednej bardzo ważnej rzeczy — o konkurencji. Otóż właśnie ta nieznośna konkurencja nie pozwalą kupcom bawić się w filantropję przez płacenie krajowej produkcji za nasiona drożej, jak mogą je dostać zagranicą.

Tu nie pomoże cała sympatja, jaką kupcy nasienni żywić mogą dla krajowej produkcji, bo takiego poparcia udzielić jej nie mogą.

Wyobraźmy sobie kupca X., który, kierowany patrjotyzmem i sympatją dla młodej produkcji krajowej nasiennej, zakupił produkt krajowy po wysokich cenach, wyższych, jak kulkulowałby się towar zagraniczny, — wtedy, gdy kupiec Y., kierowany zasadami handlu, zakupił towar zagraniczny — tańszy. — Cóżby z tego wynikło?

Oto kupiec X. musiałby swój krajowy produkt sprzedawać drożej, zaś kupiec Y sprzedając zagraniczny towar byłby tańszy. Wiadomo przecie, że naszemu konsumentowi nie trzeba długo tłumaczy, że zagraniczny produkt jest lepszy od krajowego, bo on w to oddawna święcie wierzy, więc kupiec Y. miałby zadanie łatwe. Trudniejby było kupcowi X. sprzedać towar krajowy drożej.

Dlatego też słuszną jest zasada Związku Producentów nasion brania za podstawę kalkulacji cen orjentacyjnych jarmarcznych cenników produkcji nasiennych zagranicznych, bo produkcja nasza musi podporządkować się ogólnej konjunkturze gdyż nie otacza nas mur chiński, ani pierścień żelazny z lat wojny od konkurencji zagranicznej.

Produkować u siebie drożej, jak produkuje nasza zagraniczna konkurencja nie wolno nam, gdyż sprawilibyśmy naszej krajowej produkcji pogrzeb pierwszej klasy.

Producenci nasi żądają cen jaknajwyższych — to wolno, kupcy zaś chcą kupić jaknajtaniej — to im też wolno, ale tak temi „żądaniami", jak i „chęciami" kierować zawsze musi konjuktura ogólnoeuropejska.

Często słyszymy utyskiwania producentów na niewspółmierność cen hurtowych ,które oni otrzymują, do cen detalicznych, po jakich kupcy nasiona sprzedają.

Niewtajemniczonym zdaje się, że, gdy kupiec w hurcie kupi za 100 — a sprzeda w detalu za 200, to robi niesłychany interes i, po każdym sezonie może sobie nowe auto kupić (tak ktoś pisał w Ogrodniku).

Handel nasienny nie ma sobie podobnego. Bo i proszę: targuje się 4 miesiące, a opłaca się lokal, personel, podatki i t. p. koszty handlowe przez cały rok. Nigdy nie można wiedzieć, ile się czego sprzeda, — a zapasy nie sprzedane są balastem kosz-

łownym przez cały rok prawie, bo do nowego sezonu na których częściej się traci jak zarabia.

A ileż to niesprzedanych nasion trzeba ze składu wywieść na komposty? Jakiej syzyfowej wprost pracy wymaga przechowywanie nasion, pilnowanie czystości odmian, próby kiełkowania i t. p., o tem może mieć pojęcie tylko ten, kto się do tego osobiście dotknął.

Jestem zdania, że, gdy producent otrzymał od kupca za nasiona cenę hurtową według kalkulacji hurtowych cen zagranicznych — kupiec zaś jeżeli w detalu jak sprzedaje je kupiec detaliczny zagranisprzedaje te nasiona również nie drożej, to wszystko jest w porządku.

Że ceny nasze detaliczne są niższe od cen detalicznych zagranicznych jest faktem, — jest to zasługą konkurencji, która wszędzie i zawsze stoi na straży interesu konsumenta.

Dziś, gdy mamy ustabilizowaną walutę, życzyć należy tak pp. producentom, jak i pp. kupcom nasiennym na początku nowego sezonu, który zaczyna się jarmarkiem w Warszawie, by zapamiętali sobie słowa p. ministra handlu i przemysłu Kwiatkowskiego, wypowiedziane przy otwarciu Targów Wschodnich w r. b. we Lwowie, które, jako motto na początku artykułu podaliśmy.

Lwów, Batorego 6.

Władysław Jankowski.

Źródła hodowlane.

Interesując się bliżej kolekcjami roślin, jakie nasze firmy ogrodnicze posiadają, łatwo stosunkowo zauważyć to nasze ubóstwo pod tym względem i to olbrzymie zadanie, jakie jest jeszcze przed nami, abyśmy w części mogli dorównać naszym sąsiadom zachodnim, którzy nie dość, że posiadają wiele materjału hodowlanego własnego, ale zdołali zgromadzić co tylko jest najcenniejszego z hodowli obcych. U nas niestety nie możemy mówić jeszcze o hodowlach własnych w dziale roślin ozdobnych.

O ile nawet i są wykonywane na tym polu jakie próby, uwieńczone nieraz pomyślnym rezultatem — to te, jako wypadki sporadyczne, o których się stosunkowo mało słyszy i mówi, nie mogą być traktowane poważnie.

Prace hodowlane po za odpowiednim przygotowaniem teoretycznem i zamiłowaniem, wymagają nadzwyczajnej precyzji i ciągłości, no i tej odrobiny szczęścia, która hodowcy w dużej mierze ułatwia każde zadanie.

Nie mówiąc o specjalnych hodowlach, ale nawet większe firmy handlowe na zachodzie, prowadząc ścisłą standaryzację odmian przy jednoczesnem uzupełnianiu swych kolekcji najnowszemi, jakie rokrocznie ukazują się w dużych ilościach, starają się postawić swój dział hodowlany tak, aby mógł on służyć, jako potężne źródło reklamy na gruncie międzynarodowym.

Jako przykład przytoczę firmy Vilmorin - Andrieux et C-ie, która poniosłszy duże zasługi na polu nasiennictwa wogóle, prowadzi prace hodowlane w zakresie otrzymywania nowości wielu roślin ozdobnych, podobnież jak i stosunkowo o wiele młodsza firma Cayeux et Le Clerc, która rokrocznie zyskuje sobie coraz większą liczbę odbiorców na obu półkulach, dzięki wartościowym odmianom dalji, kosaćców, pacioreczników, maków zimotrwałych i wielu innych.

Zwiedzając wystawy ogrodnicze na zachodzie, łatwo stosunkowo uchwycić ten stały postęp, szczególniej jeżeli, weźmiemy pod uwagę rośliny, które tam zyskały sobie olbrzymie ilości zwolenników nie tylko śród społeczeństwa, ale i zwróciły uwagę zawodowych hodowców.

Pisząc o źródłach hodowlanych mam na myśli w pierwszym rzędzie Francję — kraj, który na tym polu poniósł największe zasługi i powinien być dla nas głównym źródłem zaopatrywania się w materjał mateczny, nie mówiąc już o pomyślnych dla nas konjunkturach handlowych ze względu na niski stosunkowo kurs franka.

Do tej pory głównymi naszymi dostawcami są i byli niemcy, którzy znając doskonale nasz rynek, zaopatrują nas stale w każdej dziedzinie ogrodnictwa.

Nie można im odmówić wielu zasług, jakie ponieśli na tym polu, biorąc jednak pod uwagę ich wrodzony szowinizm i niechęć do wszystkiego co obce, nie można liczyć, aby tą drogą pośrednią, była możność otrzymywania rzeczy prawdziwie cennych, po które byłoby najwłaściwiej zwracać się bezpośrednio do źródeł hodowlanych. Tembardziej, że w dziale ogrodnictwa ozdobnego nie poczynili takich postępów, jak francuzi, nie mając tego wrodzonego poczucia piękna i subtelności, która jest tak właściwą rasom romańskim.

Zastrzegając się zgóry, że zestawienie może będzie grubo nie kompletne, chciałbym wskazać niektóre źródła hodowlane francuskie, które mogłyby posłużyć do rozpoczęcia rejestracji wogóle firm hodo-

wlanych o adresy których tak trudno się dowiedzieć, tembardziej, że te najsłynniejsze, nie ogłaszają się w pismach zawodowych.

Z pośród hodowców francuskich wybija się na pierwsze miejsce wszechświatowej sławy Victor Lemoine, który w roku 1850, operując małemi stosunkowo środkami pieniężnemi, rozpoczął prowadzenie samodzielnego zakładu ogrodniczego w Nançy. Największą sławę zjednały mu:

Lilaki, jaśmińce, żylistki, piwonje drzew., powojniki, hortensje, ostróżki, piwonje chińskie, płomyki, begonje i wiele innych roślin gruntowych i cieplarnianych.

Adres powyższej firmy jest nast.:

V. Lemoine et Fils — Rue du Montet, 136 à 142 Nançy

Pozatem następ. hodowcy róż:

J. Pernet - Ducher obecnie Jean Gaujard, Succ-r. Venissieux pod Lyonem.

Jules Gravereaux —

P. Lambert —

Barbier et C-ie 16, route d'Olivet — Orleans.

Auguste Nouin, à Chatillons - sous - Bagneux (s.) równocześnie hodowca dalji.

Levavasseur —

Wilhelm Kordes — Niemiecki hodowca. Sparrieshoop (Elmshorn) (Holstein).

Vilmorin Andrieux et C-ie — chryzantemy — kosaćce — dalje — pacioreczniki — mieczyki — płomyki i wiele innych. adres: 1. Quai de la Mégisserie, Paris.

Cayeux le Clerc—dalje, kosaćce, maruny, pacioreczniki, maki, zimotrw. 8 Quai de la Mégisserie, Paris.

H. Cayeux — hortensje. Le Havre.

Millet et Fils — truskawki, kosaćce, fiołki, Bourg - la - Reine. (!).

Louis Gauthier—truskawki, obecnie R. Chapron Successeur Caen - Calvados - France.

E. Mouillère et Fils — hortensje, Vendome (Loir - et Cher).

V-ve Crosy fils—pacioreczniki Hyères (Var).

M. F. Crousse — begonje. Nançy.

M. Martin — chryzantemy, obecnie Veure Maurice Martin et Fils 23, Avenue Martelet. Champigny (Seine).

Emile Poirier — pelargonje 18 rue de la Bonne - Aventure à Versailles.

Chabaud — gwoździki. Toulon.

Z niemieckich źródeł hodowlanych należy jeszcze wymienić firmę:

Georg Arends — Ronsdorf — byliny, oraz firmy **Goos et Koenemann** — Niederwalluf Am Rhein, która w zakresie hodowli roślin zimotrwałych położyła też duże zasługi. Odnośnie do firmy M. F. Crousse należy się uzupełnienie tej treści, że cały materjał hodowlany przejęła firma **Arthur Bielard,** 88 — 96, Avenue des Pages — Le Vésinet (S. - et O.).

Podając powyższe adresy do wiadomości zainteresowanym, byłbym niezmiernie wdzięcznym, gdyby takowe, w którym z następnych numerów Biuletynów mogłyby być uzupełnione przez dadanie tych, które są mi niewiadome, a jest jeszcze bardzo dużo.

L. Kielbass.

Z tegorocznych wysiewów próbnych.

Od szeregu lat Związek Wytwórców nasion ogrodowych prowadzi na Stacji Doświadczalnej Tow. Ogrodn. Warszawskiego wysiewy próbne nasion, pobranych na jarmarku nasiennym, oraz nadesłanych przez firmy, które tą drogą sprawdzają wartość wewętrzną sprzedawanego materjału. W r. b. wysianych zostało na poletkach próbnych zgórą pół tysiąca próbek nasion warzywnych, pastewnych — okopowych i kwiatowych, przeważnie produkcji krajowej, częściowo jednak pochodzenia zagranicznego.

Na podstawie tych obserwacji i oceny czystości odmianowej roślin można scharakteryzować wartość wewnętrzną nasion, będących u nas w handlu, porównać materjał zagraniczny z krajowym, wreszcie wyprowadzić ogólne wnioski o udawaniu się pewnych odmian. Zastrzegam się, że wysiewy próbne nie są doświadczeniami metodycznemi, które pozwalają na wyprowadzenie ścisłych danych, a jedynie dają materjał porównawczy, tymniemniej jednak mają wartość dla ogólnej oceny materjału siewnego, znajdującego się na naszym rynku.

Poniżej daję przegląd wyników oceny czystości odmianowej poszczególnych gatunków roślin, oraz odmian.

Buraki pastewne—produkcja tych nasion stoi w Polsce dość wysoko, to też typ naogół jets wyrównany, szczególnej w odniesieniu do Ekendorfów żółtych. Z innemi odmianami jest gorzej, popyt w ubiegłym sezonie był na nie znaczny i w rezultacie na rynku trafiały się partje zafałszowane, np. Mamuty—okazały się krzyżówką z Ekendorfami czerwonemi, Oberndorfy były typowemi Ekendorfami. Stąd wniosek, że jeżeli pewnych odmian jest niedobór, znajdują się dostawcy niesumienni, którzy sprzedają inne za te właśnie poszukiwane odmiany. Gdyby kontro-

la nasion przez wysiewy próbne była u nas szerzej stosowana, dostawcy tacy mieliby mniejsze pole do popisu.

Buraki ćwikłowe — głównie odmiany „egipskie". Trafiają się partje, które pod względem typowości stoją na wysokości zadania i przewyższają materjał zagraniczny. Większość jednak jest średniej jakości, w każdym razie postęp w ostatnich latach zaznacza się i mamy coraz lepszy materjał krajowy w tych nasionach.

Marchwie pastewne — głównie odmiana biała zielonogłowa jest powszechna w użyciu. Partji zafałszowanych nie obserwowano, natomiast nie dość jest ustalona cecha „z zieloną główką nad ziemią rosnąca" lub „w ziemi rosnąca". Cecha ta jest dość ważna dla zbiorów, lub dla dostosowania do rodzaju gleby, nie jest ona, jak okazuje się z prób, racjonalnie stosowana w określeniu odmianowem, a często wręcz fałszywie. Należałoby przeto określić dokładniej sztandardy i klasyfikację marchwi pastewnych pod względem wielkości główki i cechy wyrastania jej nad ziemią i odpowiednio do tego dać wskazania producentom.

Z innych marchwi pastewnych zasługuje moim zdaniem na wyróżnienie żółta olbrzymia „Champion" jako wydajna i pożywna. St. Valery trafiała się b. różnej wartości, kilka partji było wadliwych (krzyżówka z białą).

Marchwie jadalne. Najwięcej rozpowszechniona odmiana Nantejska jest utrzymywana przez pewne gospodarstwa nasienne w bardzo dobrym typie, który zarówno wyglądem jak i trwałością w przechowaniu nie ustępuje oryginalnej. Naogół zafałszowanych partji nie spotykało się, a jedynie mniej typowe. Inne odmiany, jak londyńska, Duwicka, z Luc są u nas rzadko produkowane, a przeto i mniej opracowane, a szkoda, bo i te odmiany są potrzebne i źle jest, że produkcja krajowa marchwi jadalnych poszła tak jednostronnie i że przeważnie uprawia się na nasiona marchew Nantejską. Niejednokrotnie już wskazywałem na ten objaw i na potrzebę większego zróżniczkowania produkcji krajowej. Ale jak to zrobić, kto ma się tym zająć? Jak rozplanować racjonalnie produkcję? To są zagadnienia odrębne, które tu jedynie przy okazji notuję.

Cebula — jest to produkt, którego znaczenie w nasiennictwie zostało już dostatecznie zrozumiane. Wiemy już, że nasiona krajowe cebuli, są więcej poszukiwane od zagranicznych, że produkcja jest zawodna (a przeto staramy się już dociec przyczyn i zabezpieczyć się). Słowem, zagadnienia produkcji nasion cebuli, zostało przestudjowane i oświetlone dość wszechstronnie, a jest to pierwszy krok do jego rozwiązania.

Z wysiewów porównawczych mogę to stwierdzić, że typ cebuli żytawskiej zagranicznej jest dla naszych warunków klimatycznych, jak również wymagań rynku mniej odpowiedni, niż krajowy i że ten ostatni jest pod pewnemi względami odrębnym typem odmianowym, który, moim zdaniem, wyprze w niedługim czasie inne typy. Wogóle zaś cebula żytawska różni się pewnemi cechami zależnie od pochodzenia, i cechy te mają jednak duży wpływ na wartość samego produktu.

Rzodkiewki — tu tak samo, jak przy marchwiach jadalnych, powtarza się ten objaw, że odmiany pospolite, jak różowa z białym końcem i Sopel lodu, produkowana jest w kraju masowo, a innych odmian brak. Pod względem typowości naogół produkcja krajowa jest zadawalniająca, choć trafiają się partje rzodkiewek niższej jakości.

Fasole — między odmianami fasol spotykało się Złotodeszcz o zielonym strąku, choć z wyglądu ziarn trudno było to przypuszczać. Należy o tem przestrzedz nabywców.

Grochy — odpowiadały naogół właściwym cechom odmianowym.

Kapusty — głównie produkuje się w kraju odmianę Amager i jak w roku ubiegłym w nadprodukcji. Inne odmiany spotyka się rzadko. Wogóle w kapustach jest wiele jeszcze do zrobienia i jak dotąd materjał zagraniczny (duński i holenderski) stoi wartościowo wyżej.

St. Żółtowski.

O drożyźnie nasion i przyczynach tejże.

Często spotykamy się z utyskiwaniem sfer zainteresowanych na drożyznę nasion.

Bezsprzecznie nasiona są obecnie droższe, jak przed wojną — musimy jednak przyjąć pod uwagę fakt, że dziś wszystko jest droższe, jak przed r. 1914 i to nietylko u nas, lecz w całej Europie i nawet w Ameryce.

Polska dziś jeszcze należy do najtańszych krajów, chociaż to co kosztowało przed wojną 100, dziś kosztuje prawie 200 — w innych krajach jest gorzej nawet.

Otóż przy ogólnej drożyźnie wszy-

skiego, dla nasion nie może być wyjątku— muszą i one być o 100% droższe, jak przed wojną i gdyby drożyzna nasion nieprzekraczała 100%, uważać byśmy musieli taki stan rzeczy za zupełnie normalny.

Niestety, niektóre nasiona są nie o sto, lecz o trzysta procent droższe, jak przed wojną — do takich należy cebula żytawska, natomiast większość nasion warzywnych nie przekracza 100% zwyżki cen, zaś nasiona kwiatowe są w cenie przedwojennej, a zatem są one bardzo tanie.

Czem objaśnia się tak kolosalna zwyżka ceny nasion cebuli żytawskiej?

Produkcja nasion cebuli żytawskiej wybitnie zmniejszyła się po wojnie z powodu niszczącego plantacje grzybka (Peronospora), natomiast zapotrzebowanie tych nasion znacznie po wojnie wzrosło.

Ponieważ grzybek grasuje nietylko u nas, ale i zagranicą, a środka zwalczającego go nikt jeszcze nie wynalazł — przeto i zagranicą brak jest nasion cebuli żytawskiej, a więc niedoboru krajowego nie możemy pokryć zagranicą.

Uprawa cebuli nasiennej jest bardzo kosztowna — same wysadki, których na 1 ha trzeba do 70 q. — kosztują do 3 tys. złotych, jeżeli do tego dodamy niezwykłe wprost ryzyko grzybka, który nietylko potrafi plantację zdziesiątkować, lecz najczęściej zniszczyć zupełnie, to nie będziemy się dziwić, że tak mało mamy amatorów do produkcji nasion cebuli żytawskiej, i, że te nasiona są tak drogie i, że zwyż 50% konsumcji nasion sprowadzamy z zagranicy.

Uprawa cebuli konsumcyjnej, aczkolwiek większa dziś, jak przed wojną jest niewystarczającą, gdyż zbiory nie pokrywają zapotrzebowania, a zatem cebulę sprowadzamy z Węgier w ilościach znacznych, bo do 30% ogólnej konsumcji.

A więc na wysoką cenę nasion cebuli żytawskiej wpływa: z jednej strony niszczycielski grzybek, z drugiej—zwiększone zapotrzebowanie cebuli konsumcyjnej.

Cena nasion w Polsce jest niższa, jak w produkujących krajach Europy, jak Holandja, Niemcy i Francja, a zatem o drożyźnie nasion u nas mówić mogą tylko nie wtajemniczeni.

By nie być gołosłownym, przytaczam poniżej zestawienie cen detalicznych firmy Vilmorin - Andrieux w Paryżu z cenami pierwszorzędnych firm warszawskich. Do zestawienia wziąłem firmę francuską, jako firmę kraju produkującego nasiona i kraju o słabej walucie — a zatem kraju taniego, zaznaczając, że w Niemczech cena nasion jest wyższa.

I tak: Groch Telefon kosztował w r. b w Warszawie 5 zł. kg. — a u Vilmorina 7 zł. (20 fr.).

Buraki egipskie w Warszawie 9 — 10 zł., w Paryżu 19.50 (55 fr.) za 1 kg.

Buraki pastewne w Warszawie 150 zł., w Paryżu 400 zł. (1180 fr.) za 100 kg.

Cebula żytawska w Warszawie 60, w Paryżu 80 zł. (270 fr.) za 1 kg.

Marchew nantejska w Warszawie 45 zł. — w Paryżu 57 zł. (192 fr.) za 1 kg.

Ogórki w Warszawie 30 zł., w Paryżu 85 zł. (300 fr.) za 1 kg.

Marchew pastewna w Warszawie 8 zł., w Paryżu 17 zł. (51 fr.) za 1 kg.

Jak z powyższego widzimy zestawienie wypada na korzyść naszego handlu nasiennego. Zawdzięczamy to krajowei produkcji nasion, która rozwija się powoli, lecz nieustannie i dziś już pokrywa w 70% zapotrzebowanie krajowe.

Lwów, Batorego 6.

Władysław Jankowski.

Potrzeba doświadczeń z odmianami pomidorów.

Z uprawą pomidorów wiąże się niewątpliwie handel i sprzedaż nasion tej rośliny.

Produkcja pomidorów dla celów konsumcyjnych wzrosła, po wojnie pewnie dziesięciokrotnie, sądząc z ilości owoców dostarczanych na rynki większych miast, a wzrośnie jeszcze kilkakrotnie, biorąc pod uwagę wzrastające z każdym rokiem zapotrzebowanie, wywołane zwiększonem spożyciem wśród najszerszych warstw społecznych. Produkcja owoców pomidorów nabiera wobec tego coraz większego znaczenia, jako produkcja masowa, szczególnie w okolicach podmiejskich, a jeżeli jeszcze uwzględnimy ogródki warzywne miłośników, oraz drobnych rolników, dla których ta roślina zyskuje sobie prawo pierwszeństwa w ogrodach warzywnych, to dojdziemy do przeświadczenia jak wielkie posiada znaczenie wybór dobrych odmian.

Najlepsze odmiany pomidorów już po kilku latach ulegają degeneracji, przyczem producent nie jest w stanie zawsze otrzymać dobre nasiona z własnych plantacji. Producenci dotychczas posiłkują się nasionami produkcji krajowej lub z hodowli zagranicznych.

Wartość materjału siewnego zależnie od pochodzenia ulega dużym bardzo wahaniom i dlatego, żeby mieć pewność czystości odmianowej, należałoby dążyć do

wprowadzenia sprzedaży nasion pomidorów dwuletnich, o sprawdzonej przedtem na stacji, lub polu doświadczalnem czystości odmianowej. Nasiona pomidorów zachowują siłę kiełkowania przez 3 — 4 lata, i dlatego wprowadzenie do handlu nasiennego sprzedaży nasion pomidorów dwuletnich nie przedstawia żadnych trudności.

Drugą, niemniej ważną rzeczą, będzie wybór dobrej odmiany.

W krajach zachodnich, oraz w Ameryce, rok rocznie zakłady hodowlane wypuszczają dziesiątki nowych odmian, a przedostają się do nas po kilku latach, jako tak zwane „nowości", wartość których bywa bardzo różna i wśród dobrych odmian, nadających się do szerszej uprawy w naszych warunkach, znajdują się odmiany nieprzedstawiające żadnej wartości handlowej.

A przejrzyjmy jeszcze katalogi naszych firm nasiennych, w których rzuca się w oczy zbyt wielka liczebność zachwalanych odmian. Wogóle w handlu nasiennym dałoby się z łatwością naliczyć kilkadziesiąt odmian pomidorów, pomimo, że najnowszych odmian zagranicznych nie posiadamy zupełnie.

Ta mnogość odmian pomidorów da się porównać do wielkiej ilości odmian ziemniaków, gdzie pomimo to, rolnictwo nasze, zależnie od celów, posługuje się zaledwie kilkunastoma odmianami, w zależności od rzeczywistej wydajności.

Rolnik, wybierając tą lub inną odmianę ziemniaków, opiera się na danych stacji i pól doświadczalnych, nie idzie w tym wypadku po ciemnej drodze, — gdy warzywnik producent bierze katalog firmy nasiennej i studjuje zachwalane odmiany i w rzeczywistości nie wie, jaką odmianę wziąść do uprawy; którąby gwarantowała maksymum plonu przydatnego do celów handlowych.

Opisy odmian pomidorów pomieszczane w katalogach, nieraz bardzo cenne, nie odpowiadają rzeczywistości, boć zostały zaczerpnięte z opisów katalogów firm zagranicznych, a producent opierając się na danych, eksperymentalnie w naszych warunkach niesprawdzonych, ponosi wielkie straty, a w rezultacie cierpi na tem cała produkcja krajowa. Po długim szeregu lat z wieloma odmianami, producent nareszcie dochodzi, na podstawie swych własnych doświadczeń, jakie odmiany przedstawiają wartość handlową, lecz pytanie czy jego luźne obserwacje nie są błędne, a zatem i zbyt kosztowne?

Na pytanie: Jakie odmiany pomidorów nadają się do upraw handlowych"? — mogą dać dostatecznie ścisłe odpowiedzi na podstawie już kilkoletnich doświadczeń:— „Stacje ogrodnicze doświadczalne i Pola doświadczalne". Czas wielki, aby pracę tą metodycznie rozpocząć w Morach — stacji doświadczalnej ogrodniczej.

(Zakład doświadczalny katedry warzywnictwa Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Skierniewicach prowadzi doświadczenia z odmianami pomidorów i posiada ciekawe wyniki, a pozostaje pod bezpośredniem kierownictwem prof. Dr. F. Kotowskiego).

Wł. Pietrzak.

Biuletyny jarmarczne №№ 1 i 2 wysyła na żądanie Sekcja Nasienna C.T.R. ul. Kopernika 30 w Warszawie za nadesłaniem 1 zł. w znaczkach pocztowych.

Redaktor: STEFAN ŻÓŁTOWSKI Wydawca: P. ZWIĄZEK WYTWÓR. NASION OGRODOWYCH

Druk R. Olesiński, W. Merkel i S-ka, Warszawa, Chłodna 37, tel. 69-46.

Dla pamięci.

Miejsce te rezerwujemy dla pp. Uczestników jarmarku celem notowania dokonanych tranzakcji, ofert, cen i t. p. oraz godzin zebrań, odejścia pociągów i t. p. notatek.